

**IMPLEMENTASI KEAGENAN PT HERBA PENAWAR ALWAHIDA
INDONESIA TERHADAP BISNIS MLM SYARIAH BERDASARKAN
FATWA DSN MUI NO.75/DSN-MUI/VII/2009**



**Disusun sebagai salah satu syarat menyelesaikan Program Studi Strata I
pada Jurusan Hukum Ekonomi Syariah Fakultas Agama Islam**

Oleh :

RIZKI FADHILAH AULIANINGRUM

I000160137

**PROGRAM STUDI HUKUM EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS AGAMA ISLAM
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SURAKARTA**

2020

HALAMAN PERSETUJUAN

**ASPEK-ASPEK PELANGGARAN AGEN PT HERBA PENAWAR
ALWAHIDA INDONESIA TERHADAP BISNIS MLM SYARIAH
BERDASARKAN FATWA DSN MUI NO.75/DSN-MUI/VII/2009**

PUBLIKASI ILMIAH

Oleh :

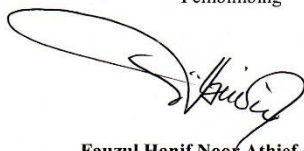
RIZKI FADHILAH AULIANINGRUM

I000160137

Telah diperiksa dan disetujui untuk diuji oleh:

Dosen

Pembimbing



Fauzul Hanif Noor Athief, Lc., M.Sc.

NIDN 0622059102

HALAMAN PENGESAHAN

**IMPLEMENTASI KEAGENAN PT HERBA PENAWAR ALWAHIDA
INDONESIA TERHADAP BISNIS MLM SYARIAH BERDASARKAN
FATWA DSN MUI NO.75/DSN-MUI/VII/2009**

Oleh :

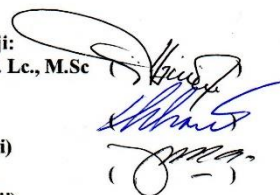
RIZKI FADHILAH AULIANINGRUM

1000160137

Telah dipertahankan di depan Dewan Penguji
Fakultas Agama Islam
Universita Muhammadiyah Surakarta
Pada hari Kamis, 23 Juli 2020
Dan dinyatakan telah memenuhi syarat

Dewan Penguji:

1. Fauzul Hanif Noor Athief. Lc., M.Sc
(Ketua Dewan Penguji)
2. Azhar Alam, Lc., M.SEI
(Anggota 1 Dewan Penguji)
3. Dr. Imron Rosyadi, M.Ag
(Anggota II Dewan Penguji)



Dekan,




Dr. Syamsul Hidayat, M.Ag
NIDN. 0605096402

PERNYATAAN

Dengan ini saya menyatakan bahwa dalam naskah publikasi ini tidak terdapat karya yang pernah diajukan untuk memperoleh gelar kesarjanaan di suatu perguruan tinggi dan sepanjang pengetahuan saya juga tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan orang lain, kecuali secara tertulis diacu dalam naskah dan disebutkan dalam daftar pustaka.

Apabila kelak terbukti ada ketidakbenaran dalam pernyataan saya di atas, maka akan saya pertanggungjawabkan sepenuhnya.

Surakarta, 08 Juli 2020

Penulis



RIZKI FADHILAH AULIANINGRUM

I000160137

**IMPLEMENTASI KEAGENAN PT HERBA PENAWAR ALWAHIDA
INDONESIA TERHADAP BISNIS MLM SYARIAH BERDASARKAN
FATWA DSN MUI NO.75/DSN-MUI/VII/2009**

ABSTRAK

Perusahaan yang menerapkan pola bisnis *Multi Level Marketing* (MLM) Syariah sedang berkembang pesat. Bisnis MLM yang merupakan salah satu cabang *direct selling* adalah metode bisnis dengan cara melakukan penjualan produk barang dan juga jasa, yaitu jasa *marketing* bertingkat dengan imbalan berupa *marketing fee*. Dari realitas yang ada bahwa semakin menjamurnya bisnis MLM Syariah yang tidak jelas legalitasnya serta kehalalan produk dan sistem bisnisnya, maka lahirlah PT. Herba Penawar Alwahida Indonesia yang menerapkan sistem bisnis MLM Syariah agar masyarakat tidak dirugikan dalam melakukan bisnis MLM dan bermuamalah sesuai Syariat Islam. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui kesesuaian MLM Syariah dalam praktik keagenan HPAI menurut Fatwa DSN MUI No.75/DSN-MUI/VII/2019. Jenis penelitian ini menggunakan jenis penelitian kualitatif dengan teknik pengumpulan data berupa *field reseach*, *library reseach*, *interview* serta studi dokumentasi. Adapun hasil dalam penelitian ini adalah implementasi keagenan PT Herba Penawar Alwahida Indonesia terhadap bisnis MLM Syariah menurut Fatwa DSN MUI No.75/DSN-MUI/VII/2019 belum memenuhi ketentuan hukum pada fatwa DSN MUI karena adanya pelanggaran yang terjadi. Adapun ketentuan yang dilanggar yaitu pada kewajiban pembinaan terhadap *downline*. Salah satu faktor penyebab terjadinya pelanggaran yaitu adanya alasan pembelaan diri dimana *upline* membenarkan tindakannya ketika ia tidak melakukan pembinaan terhadap *downline*, sehingga masih membuka peluang bagi *upline* lainnya untuk tidak melakukan pembinaan.

Kata kunci: DSN MUI, *Multi Level Marketing*, Pelanggaran. Syariah

ABSTRACT

The number of companies that apply Sharia-based Multi Level Marketing (MLM) have grown rapidly. The MLM business model is one of the direct selling methods that uses the multilevel products and services marketing with marketing fee as the reward. There are many Sharia-based MLM businesses with uncertain legality and also the uncertain halalness of their product and business system. As a solution, PT. Herba Penawar Alwahida Indonesia applies the Sharia-based MLM to help people avoid the fraud in this business and do it based on Sharia. This research aims to determine Sharia-based MLM of HPAI agency based on the Fatwa DSN MUI No.75/DSN-MUI/VII/2019. This research is a qualitative research that uses techiques of collecting data such as

field research, library research, interview and documentary study. The result of this study shows that based on Fatwa DSN MUI No.75/DSN-MUI/VII/2019, Sharia-based MLM applied in PT Herba Penawar Alwahida Indonesia agency system has not completely fulfilled the rule of law in DSN MUI's fatwa due to a violation. It is about the lack of guidance to the downline. One of the factors that makes this violation happen is the upline's excuse where they always justify their action that they do not guide the downline, so it influences other upline to do such violation.

Keywords: DSN MUI, Multi Level Marketing, Syariah , Violation.

1. PENDAHULUAN

Dalam perkembangan ekonomi tidak lepas dari kegiatan bisnis sebagai salah satu lahan untuk mencari penghasilan. Bisnis adalah sebuah aktivitas yang mengarah pada peningkatan nilai tambah melalui proses penyerahan jasa, perdagangan atau pengolahan barang.¹ Bisnis juga berkaitan dengan membangun relasi dan kontrak antar individu ataupun golongan yang bermuara pada adanya kesepakatan antara kedua belah pihak.²

Salah satu pola bisnis yang sedang merekah di Indonesia adalah MLM (*Multi Level Marketing*). Bisnis MLM yang merupakan salah satu cabang direct selling yang bergerak di sektor perdagangan barang atau jasa dengan menggunakan sistem MLM sebagai strategi bisnisnya. Adapun sistem MLM itu sendiri adalah suatu metode bisnis alternatif yang tidak hanya menjalankan penjualan produk barang, tetapi juga produk jasa. Yaitu jasa marketing yang bertingkat dengan imbalan berupa marketing fee, bonus. Semua itu bergantung pada prestasi, penjualan, dan status keanggotaan distributo yang biasa dikenal dengan istilah tingkat atas (*upline*) dan tingkat bawah (*downline*).³

Bisnis MLM (*Multi Level Marketing*) tumbuh pada tahun 1940-an di Amerika dan saat ini meningkat di Indonesia. Namun bisnis ini menimbulkan kekacauan di masyarakat. Karena mengandung unsur penipuan karena tidak

¹ Muhammad, *Etika Bisnis Islam* (Yogyakarta: Akademi Manajemen Perusahaan YKPN, 2005), hlm. 37.

² Anita Rahmawaty, "*Bisnis Multilevel Marketing Dalam Prespektif Islam*", Tahun 2014, Vol. 2, No. 1, hlm. 69.

³ Wening Purbatin Palupi Soenjoto, *Manifestasi dalam Prespektif Syariah terhadap Paradoks dan Euforia Masyarakat Indonesia*, hlm. 1.

adanya bonus, produk dan perusahaan fiktif, sehingga berakibat kecewaan dan trauma pada masyarakat.

Dari realitas di atas maka lahirlah MLM Syariah sebagai salah satu perangkat dalam ekonomi Islam.⁴ Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN MUI) mengeluarkan Fatwa No: 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS)⁵. Pedoman ini bertujuan untuk memberikan arahan kepada masyarakat supaya tidak ada kelompok yang dirugikan dalam melakukan bisnis MLM dan bermuamalah sesuai syariat Islam.

MLM Syariah merupakan bisnis dengan sistem penjualan modern melalui jaringan yang bertingkat sesuai Syariah, baik dari strategi pemasaran ataupun produknya, sehingga tidak bertentangan dengan syariat Islam. Seperti *riba* dan *gharar*, baik pada produk atau skema penjualannya.

Salah satu perusahaan yang menerapkan sistem MLM Syariah adalah PT. Herba Penawar Alwahida Indonesia atau disingkat HPAI. HPAI ialah perusahaan Bisnis Halal Network di Indonesia berfokus pada penyediaan produk herbal halal dan berkualitas. Pusat HPAI didirikan secara sah pada tanggal 19 Maret 2012 di Jakarta. Tujuan berdirinya HPAI untuk menaikkan produk yang berkualitas dan halal serta berlandaskan *Thibbunnabawi* dan menerapkan ekonomi Islam di Indonesia melalui *entrepreneurship*.⁶

HPAI memiliki *Business Center* (BC) dan Agenstock untuk menyebarkan dan mengedarkan produknya ke seluruh Indonesia.⁷ Dalam memasarkan produknya, HPAI bekerjasama dengan para mitranya untuk melakukan promosi. Promosi untuk mengenalkan produk HPAI kepada masyarakat luas. Media sosial juga dipilih oleh para agen HPAI untuk mengembangkan jaringannya.

⁴ Imam Mas Arum, *Multi Level Marketing (MLM) Syariah: Solusi Praktis Menekan Praktik Bisnis Riba, Money Game*, Tahun 2012, Vol 3, No. 1, hlm. 25-26.

⁵ Fatwa DSN MUI NO.75/DSN-MUI/VII/2009 Tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PBLBS).

⁶ <https://hni.net/profile>, diakses pada tanggal 20 Oktober 2019 pada pukul 13.49 WIB. (19Ok)

⁷ Nihayatur Rohmah, *Etika Bisnis Syariah dan Implikasinya Terhadap Distribusi (Studi Pembacaan atas Manajemen Bisnis HNI HPAI)*, Tahun 2017, hlm. 79.

Secara umum pelanggaran yang dilakukan oleh agen HPAI dalam menjalankan bisnis HPAI, yaitu pada moral atau etika agen, sehingga perlu diteliti lebih lanjut untuk mengetahui dalam praktiknya para agen HPAI sudah sesuai kah dengan fatwa DSN-MUI atau masih adanya pelanggaran yang dilakukan.

Dari latar belakang masalah yang telah dipaparkan penulis di atas, maka penulis akan melakukan penelitian lebih lanjut mengenai pelanggaran agen HPAI dalam menjalankan bisnis MLM Syariah yang tidak sesuai dengan ketentuan Fatwa DSN MUI No.75/DSN-MUI/VII/2009 dengan mengambil judul **“Implementasi Keagenan PT Herba Penawar Alwahida Indonesia Terhadap Bisnis MLM Syariah Berdasarkan Fatwa DSN MUI NO.75/DSN-MUI/VII/2009”**.

2. METODE

Jenis penelitian ini adalah penelitian kualitatif. Penelitian dilakukan secara langsung kepada para Agen HPAI yang tersebar di Indoneia. Penelitian ini menggunakan metode pendekatan penelitian tingkah laku yang berkaitan dengan hukum normatif. Adapun subjek penelitian adalah 14 orang yang menjadi Agen HPAI tanpa memandang status keanggotaan. Adapun sumber data primer diambil dari hasil wawancara kepada 14 Agen HPAI yang tersebar di Jawa Timur dan Jawa Tengah. Sumber data sekunder diperoleh dari Fatwa DSN MUI NO.75/DSN-MUI/VII/2009, jurnal yang berkaitan dengan MLM Syariah. Kemudian data yang diperoleh kemudian dianalisis dengan metode analisis interaktif, yang terdiri dari empat komponen: pengumpulan data, penyederhanaan data, pemaparan data dan penarikan kesimpulan.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

DSN MUI menyebutkan terdapat dua belas ketentuan hukum yang harus dipenuhi oleh perusahaan MLM . Bahwasanya semua perusahaan yang telah dikatakan sebagai MLM Syariah harus tunduk dan patuh pada ketentuan fatwa yang telah ditetapkan DSN MUI. Tidak hanya perusahaannya saja namun sistem keagenan mereka juga sebagai rujukan dalam bersikap dan bertingkah laku agar sesuai dengan Syariah. Apabila Agen terebut tidak mempunyai

landasan akidah yang baik maka akan mencari jalan apapun diluar ajaran Islam untuk menaikkan penjualan produk. Hal itulah yang harus diperhatikan bagi setiap pihak yang terlibat.

Dari 12 ketentuan hukum yang harus ditaati oleh perusahaan yang menerapkan sistem MLM Syariah. Disini penulis hanya memfokuskan pada lima poin bahasan yang berkesinambungan dengan perilaku keagenan HPAI menurut Fatwa NO. 75/DSN-MUI/VII/2

3.1 Transaksi jual beli tersebut tidak mengandung unsur *riba*

Yang dimaksud *riba* pada operasional penelitian adalah ketika dalam melakukan transaksi jual beli kepada konsumen menggunakan sistem pembayaran secara kredit dan ketika melakukan pembayaran akan dikenakan tambahan biaya atau biasa disebut dengan bunga.

Dari 14 narasumber Agen HPAI ada empat orang yang menerapkan sistem pembayaran secara kredit. Empat agen diantaranya didapati fasilitas pembayaran secara kredit. Dari ke-4 Agen ini ketika menerapkan sistem pembayaran secara kredit dilihat dari kondisi pembeli. Apabila pembeli tersebut dari golongan orang yang mampu maka tidak diberlakukan pembayaran kredit, namun jika pembeli berasal dari golongan tidak mampu dan saat keadaan mendesak membutuhkan produk dari HPAI, maka diberlakukan pembayaran secara kredit. Pembayaran secara kredit ini tidak dikenakan biaya tambahan ketika melakukan pembayaran karena atas dasar kepercayaan dan tolong menolong terhadap pembeli selaku kerabat dekat atau pelanggan.

Dapat ditarik kesimpulan bahwa tidak adanya unsur *riba* dalam transaksi jual beli tersebut. Agen HPAI yang menerapkan sistem pembayaran secara kredit pun tidak mengenakan biaya tambahan pada saat melakukan pembayaran. Sebagaimana telah dijelaskan pada bab sebelumnya, bahwa semua usaha atau bisnis yang berbasis MLM Syariah dalam kategori muamalah yang sudah dibahas dalam bab *al-Buyu'* (jual beli), segala sesuatu yang termasuk muamalah hukumnya diperbolehkan selama usaha atau bisnis tersebut bebas

dari unsur MAGHRIB. MAGHRIB (*Maysir* (judi), *Aniaya* (zhulm) , *Gharar* (penipuan), *Haram*, *Riba* (bunga)⁸

3.2 Tidak ada kenaikan harga yang berlebihan (*excessive mark up*)

Maksud dari biaya yang berlebihan (*excessive mark up*) adalah menaikkan harga produk yang berlebih sehingga menyimpang dari aturan yang berlaku. Aturan penetapan harga pada konsumen HPAI maka akan dikenakan harga non member dimana harga 20%-30% lebih mahal dari harga member. Jika konsumen sudah bergabung menjadi member HPAI maka akan dikenakan harga member.⁹ Agen HPAI menerapkan aturan untuk mendapat harga member pun harus dibuktikan dengan kartu anggota agar tidak terjadi kecurangan saat bertransaksi.

Untuk menaikkan harga berlebih pada produk HPAI, penulis tidak menemukan kenaikan harga berlebih pada semua narasumber. Harga produk sudah sesuai dengan aturan yang berlaku, sehingga tidak menjatuhkan harga pasar produk HPAI yang telah ditentukan pusat dan tidak menjatuhkan Agen HPAI lainnya.

3.3 Setiap mitra usaha yang merekrut dan menambah anggota wajib melakukan pembinaan.

Sesuai dengan ketentuan hukum DSN MUI poin ke-11 bahwa setiap *upline* wajib membina anggota yang berhasil direkrutnya. Di dalam PT HPAI ada kewajiban membina tingkat bawahnya atau *downline*, jika pangkat seorang *upline* sudah tinggi dan memiliki banyak *downline* maka *upline* wajib untuk melakukan pembinaan contohnya seperti *home sharing* yang dilakukan setiap minggunya. Pembinaan *home sharing* yang dilakukan bukan hanya mengenai penjualan produk tetapi pengetahuan tentang pengobatan herbal dan kandungan dari obat herbal HPAI.

Namun pada poin ini peneliti menemukan adanya pelanggaran tidak melakukan pembinaan pada *downline*. Dari 14 narasumber ada satu *upline*

⁸ Agus Salim , "Aktualisasi Bisnis Multi Level Marketing (Mlm) Dalam Ranah Syar'i" , Ar-Risalah, Tahun 2015, Vol. XVI , No. 2 , Hlm. 77.

⁹ <http://hpaindonesia.net/v3/profil-perusahaan/> (diakses pada tanggal 18 Mei 2020, Pukul 20.00 WIB). (20Me)

yang tidak melakukan kewajibannya terhadap *downline*. Pelanggaran yang dilakukan oleh kedua Agen terjadi karena Agen tidak memiliki waktu untuk membina para *downlinenya*.

Penulis mengambil kesimpulan bahwa hal di atas dapat dikatakan belum sesuai dengan prinsip-prinsip Syariah Islam dan Fatwa DSN MUI tentang kewajiban memberikan pembinaan terhadap *downline* sehingga masih membuka peluang tidak adanya pembinaan pada Agen HPAI lainnya.

3.4 Cara Merekrut anggota

Untuk sistem perekrutan keanggotaan yang dimaksud peneliti adalah ketika merekrut anggota baru harus terbebas dari unsur *ighra'*. *Ighra'* merupakan suatu daya tarik yang dapat menyebabkan orang lalai pada kewajibannya demi hal-hal atau transaksi untuk memperoleh bonus maupun komisi yang dijanjikan.¹⁰

Dari 14 Narasumber Agen HPAI dalam merekrut anggota baru dengan menerapkan sistem PCA (Pakai Cerita Ajak). Para Agen HPAI menggunakan sistem PCA yaitu ketika sudah menggunakan produknya kemudian menceritakan manfaat produk yang sudah dikonsumsi tersebut. Bisa ditarik kesimpulan bahwa mereka yang sudah menjadi Agen dan menggunakan produk HPAI lalu mereka menceritakan bagaimana produk HPAI bekerja dan manfaat dari setiap produknya jadi tidak adanya penipuan terhadap manfaat produk. Namun ditemui pada salah satu *upline* narasumber HPAI bahwa ketika merekrut salah satu narasumber, *upline* tersebut mengatakan bahwa jika bergabung dalam keganenan HPAI di akhir periode akan dapat naik haji. Akan tetapi si narasumber menghiraukan iming-iming naik haji yang belum jelas tersebut karena memang ingin hijrah produk herbal Islami. Dan penulis tidak dapat mengkonfirmasi lebih lanjut pada *upline* terkait cara dia merekrut anggota baru dikarenakan tidak mendapat izin dari *upline* untuk memberi *contact person* kepada penulis.

¹⁰ Fatwa DSN MUI NO.75/DSN-MUI/VII/2009 Tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PBLs).

Dan dapat ditarik kesimpulan bahwa dalam cara merekrut ke-14 narasumber tidak ditemukannya menggunakan iming-iming bonus atau hadiah semata melainkan dengan cara dia mengkonsumsi sendiri produk tersebut baru mengajak orang untuk hijrah, namun ditemukannya upline dari narasumber yang menggunakan cara perekrutan dengan iming-iming hadiah yang belum jelas adanya, sehingga menimbulkan unsur *ighra* ' di dalamnya.

3.5 Menggunakan fasilitas yang bukan haknya untuk kepentingan HPAI.

Seperti yang sudah dijelaskan pada bab sebelumnya. Tidak dibenarkan melakukan sesuatu yang dapat merugikan diri sendiri dan orang lain. Namun realitanya, ada oknum yang menjadikan bisnis ini menjadi pekerjaan utama, sehingga pekerjaan utamanya menjadi tidak terurus. Hal ini dapat mengakibatkan orang tersebut melakukan tindakan korupsi, dikarenakan mereka menggunakan fasilitas kantor seperti komputer, telepon, *wifi* untuk menunjang kepentingan bisnis ini. Kewajiban utamanya atau pekerjaan di kantor menjadi tidak maksimal dan dapat mengakibatkan omset perusahaan turun bahkan rugi. Sehingga menyebabkan bisnis yang dijalankan ini menjadi tidak sesuai Syariah.¹¹

Tiga belas narasumber menjadikan Agen HPAI sebagai pekerjaan utamanya. Hanya satu Agen yaitu Agen AW yang mempunyai pekerjaan lain yaitu sebagai marketing di salah satu BMT, namun beliau sama sekali tidak menggunakan fasilitas kantor untuk kepentingan HPAI. Dari sini penulis menarik kesimpulan bahwa tidak adanya koruptor-koruptor kecil dalam penggunaan fasilitas yang bukan haknya.

4 PENUTUP

Berdasarkan analisis data yang telah dipaparkan, maka diperoleh simpulan sebagai berikut: Pelaksanaan ketentuan hukum Fatwa DSN MUI NO.75/DSN-MUI/VII/2009 yang dilakukan ke-14 Agen HPAI belum sepenuhnya sesuai dengan prinsip Syariah. Pada realitanya penulis menemukan adanya bentuk pelanggaran yang terjadi dalam sistem keagenan tersebut. Pelanggaran yang

¹¹ Hendri Tanjung, "*Tinjauan Syariah Multi Level Marketing*", Mizan; Jurnal Ilmu Syariah, FAI Universitas Ibn Khaldun (UIKA) BOGOR, Tahun 2013, Vol. 1, No. 1, Hlm. 46-47.

terjadi yaitu perihal kewajiban pembinaan upline terhadap downline, serta adanya pelanggaran terkait cara merekrut anggota dengan iming-iming hadiah semata yang belum jelas adanya.

DAFTAR PUSTAKA

- Arum, I. M. 2012. "Multi Level Marketing (MLM) Syariah: Solusi Praktis Menekan Praktik Bisnis Riba, Money Game". Vol. 3, No. 1.
- Fatwa Dewan Syariah Nasional No: 75/DSN MUI/VII/2009 tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah
- Muhammad. 2005. *Etika Bisnis Islam*. Yogyakarta: Akademi Manajemen Perusahaan.
- (Online), (<https://hni.net/profile>, diakses 20 Oktober 2019.)
- (Online), (<http://hpaindonesia.net/v3/profil-perusahaan/>, diakses 18 Mei 2020).
- Rahmawaty, A. 2014. "Bisnis Multilevel Marketing Dalam Prespektif Islam". Vol. 2, No. 1.
- Rhmah, N. 2017. "Etika Bisnis Syariah dan Implikasinya Terhadap Distribusi (Studi Pembacaan atas Manajemen Bisnis HNI HPAI)".
- Salim, A. 2015. "Aktualisasi Bisnis Multi Level Marketing (MLM) Dalam Ranah Syar'i". *Ar-Risalah*, Vol. XVI, No. 2.
- Soenjoto, W. P. "Manifestasi dalam Prespektif Syariah terhadap Paradoks dan Euforia Masyarakat Indonesia".
- Tanjung, H. 2013. "Tinjauan Syariah Multi Level Marketing". *Mizan; Jurnal Ilmu Syariah, FAI Universitas Ibn Khaldun (UIKA)*, Vol. 1, No. 1.